Comisión de Industria, Energía y Minería
Carpeta Nº 3314 de 2003

Versión Taquigráfica N° 2552 de 2004

DIRECCIÓN NACIONAL DE MINERÍA Y GEOLOGÍA (DINAMYGE)

Ver exposición

Situación y políticas llevadas a cabo

DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Ver exposición

CONTRATOS DE ADHESIÓN

Determinación de los caracteres tipográficos a ser utilizados para su escrituración

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 21 de julio de 2004

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante José Homero Mello.

MIEMBROS: Señores Representantes Nelson Bosch, Ricardo Molinelli y Ruben Obispo.

INVITADOS: Por la Dirección Nacional de Minería y Geología (DINAMYGE), ingeniero Felipe Puig (Director).

Por el Ministerio de Economía y Finanzas, economistas Fanny Trylesinski, Directora General de Comercio; Beatriz Guinovart, Coordinadora Proyecto de la Defensa de la Competencia y el Consumidor y escribana Susan Weissel, Directora Área de Defensa del Consumidor.

SEÑOR PRESIDENTE (Mello).- La Comisión tiene el gusto de recibir al señor Director Nacional de Minería y Geología, ingeniero Felipe Puig, a los efectos de conocer su opinión acerca de la situación actual de dicho organismo, así como también el desarrollo de políticas llevadas a cabo, los problemas existentes y las probables soluciones.

Debo decir que la Comisión considera a la industria minera como de real importancia porque todo lo que se hace en cuanto al diagnóstico de la minería en el Uruguay tiene un fuerte impacto en diversos sectores del Uruguay. Por lo tanto, a lo largo de su exposición haremos algunas preguntas, sobre todo en cuanto a la capacidad minera de nuestro país, que genera un impacto en alguna empresa pública.

SEÑOR PUIG.- Agradecemos la invitación que nos han cursado. Para mí es un gusto estar acá y exponer acerca de la situación actual de la minería en el Uruguay.

Tradicionalmente, nuestro país ha vivido más de la superficie de la tierra que de la minería cuando, en realidad, los estudios geológicos dicen que tiene un potencial enorme desde el punto de vista minero, ya que su geología es muy similar a la de Sudáfrica o Namibia, países con tradiciones mineras muy importantes.

El Ministerio de Industria, Energía y Minería ha tratado de desarrollar sectores de la minería para procurar que crezca. Durante estos años se han logrado algunas de las metas y otras no, pero en general, la minería ha ido creciendo a pesar de los problemas.

Nuestro principal producto minero es el oro, hecho poco conocido para la mayoría de la opinión pública. En los últimos cinco o seis años, Uruguay ha exportado US$ 20:000.000 por año en oro. Uno de los principales problemas fue que el yacimiento que se estaba explotando en las cercanías de Minas de Corrales, en Rivera, se estaba agotando, y la empresa llegaba a su fin. Este es uno de los aspectos de la minería que cuesta entender, porque si uno instala una fábrica o un comercio espera que dure toda la vida, pero la minería tiene una vida marcada de acuerdo con las reservas del yacimiento. Entonces, los proyectos son a término.

Este se terminaba a fines de 2003. Por suerte, se descubrió otro yacimiento a cargo de otra empresa que, finalmente, compró la planta procesadora y está en una etapa de transición. Esperamos que para setiembre u octubre de este año comience la explotación del nuevo yacimiento. Actualmente, la planta está operando con material de baja ley que se había dejado un poco de lado, pero debido a la suba del precio internacional del oro ha recuperado su rentabilidad.

Calculamos que las exportaciones de oro serán de US$ 35:000.000 para el año 2005, es decir, un aumento considerable. Esto se debe al precio internacional del oro y a que la ley que tiene el material, es decir, la cantidad de oro por tonelada de piedra de este yacimiento, es mayor que la del anterior. Este último tenía un promedio de 2,5 gramos por tonelada, mientras que en el nuevo yacimiento es de 3,5 ó 4 gramos por tonelada de material.

Por suerte, se evitó el cierre de la empresa, que ofrece 180 puestos de trabajo directos, y, sumando los indirectos, llega a una cifra superior a los 500. En cuanto al radio de influencia de la empresa, se calcula en 1.200 ó 1.300 personas, en una ciudad como Minas de Corrales, que tiene 2.500 habitantes. Eso es interesante. Se estima que las reservas actuales tienen un mínimo de cinco años más de procesamiento, pero algunos estudios dicen que puede llegar a cincuenta años.

Todavía están a estudio nuevos yacimientos y el tamaño real del yacimiento actual. El permiso minero ya ha sido otorgado a la nueva empresa, y está tramitando el permiso de la Dirección Nacional de Medio Ambiente.

La separación del oro de la piedra es un proceso que se realiza con cianuro, por lo cual requiere controles y proyectos muy serios, ya que el mal uso de ese material puede traer problemas ecológicos. La empresa actual tiene una pileta de relave con una superficie de unas 54 hectáreas. Esa piscina está forrada con arcilla y, además, con un material sintético soldado para evitar las filtraciones. También se hacen controles mensuales por parte de la Dirección Nacional de Medio Ambiente a fin de detectar que no haya ningún tipo de filtraciones.

El proyecto de impacto ambiental lleva tiempo. En este momento hay que hacer una nueva pileta para el nuevo yacimiento, y eso requiere tiempo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si la inversión es de capitales nacionales o extranjeros.

SEÑOR PUIG.- Los dueños de la empresa son australianos, pero la empresa es canadiense y cotiza en la Bolsa de Toronto. Se trata de una empresa que está en nuestro país desde el año 1996; tiene dos o

tres Gerentes de operaciones de planta que vinieron de Australia, pero los geólogos y el resto del personal es uruguayo. Es una empresa que también se dedica a la exploración. En este momento, tiene varios proyectos. Está prospectando en Rivera por diamantes, con muy buenos resultados, también tiene proyectos de níquel en San José y en Treinta y Tres, y algún proyecto de oro también en esa zona.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿El nuevo yacimiento queda cerca de Minas de Corrales?

SEÑOR PUIG.- El nuevo yacimiento está aproximadamente a 4 kilómetros de la planta. Para ir del yacimiento a la planta había que transitar la ruta nacional que pasa por Minas de Corrales, y la preocupación de la empresa era que la ruta pasaba frente a la escuela. Consideraban que tantos camiones pasando frente a la escuela era un riesgo que no estaban dispuestos a asumir. Por lo tanto, pidieron autorización para hacer un puente sobre el arroyo Corrales y construir un camino directo. Si bien eso tenía un costo, evitaba el riesgo de circular frente a la escuela y, además, el mantenimiento de ruta, porque los camiones utilizados son muy grandes. Para que tengan una idea, las cubiertas tienen 2 metros de diámetro; son camiones que cargan 50 toneladas. No estamos hablando de los camiones comunes; son camiones de enorme tamaño.

Creo que quedamos todos satisfechos por el hecho de que se hiciera una ruta alternativa a cargo de la empresa, así como su mantenimiento, lo que evita la rotura de las rutas nacionales y el riesgo de los camiones transitando por el pueblo. Además, la empresa se ve beneficiada porque con ese camino se transita menos kilómetros.

El siguiente rubro en importancia es el de las piedras calizas. Estas piedras son las que se utilizan para el cemento pórtland. En los años 1999 y 2000, Uruguay llegó a exportar unos US$ 13:000.000 por año en cemento pórtland. El total de estas exportaciones iban destinadas a Argentina, por convenios que ANCAP tiene con empresas argentinas, pero la crisis de ese país trajo aparejado que nuestras exportaciones bajaran prácticamente a cero; creo que en el año 2002 se exportaron unos US$ 176.000.

Actualmente, tanto ANCAP como la Compañía Uruguaya de Cemento Pórtland -también sita en la ciudad de Minas- abrieron mercados, sobre todo en Brasil. El año pasado se exportaron unos US$ 3:000.000, y este año, en el primer semestre, ya hemos exportado un poco más. Las expectativas de exportación para este año son de US$ 6:000.000 o US$ 7:000.000 para fines de este año, 81% para Brasil y 19% para Argentina. El 60% de estas exportaciones las realiza la Compañía Uruguaya de Cemento Pórtland y el 40% Cementos del Plata, que es la empresa asociada con ANCAP.

Había una gran producción de cemento pórtland para el consumo interno, pero se detuvo porque la construcción se paró; ahora viene teniendo un incremento importante, sobre todo a partir del segundo semestre del año pasado. En este caso, las abastecedoras son las dos plantas de ANCAP, una ubicada en Paysandú y otra en Minas, y la Compañía Uruguaya de Cemento Pórtland, que tiene su planta y sus yacimientos en Minas

Uruguay es muy rico en reserva de piedras calizas. Ahora hay proyectos muy interesantes para instalar una nueva planta en Treinta y Tres, para lo que se está negociando con capitales brasileños. Se trata de negociaciones particulares en las que no intervenimos.

Por otro lado, ANCAP está desarrollando un mercado para la venta de piedra caliza, dado que sus reservas, habida cuenta del consumo interno, son enormes. Se estaría estudiando la posibilidad de exportar la piedra a mercados más lejanos que el cemento que, en virtud de que tiene una vida útil muy corta, no se lo puede exportar a lugares muy lejanos: Río Grande del Sur y el litoral argentino, sobre el río Uruguay.

SEÑOR OBISPO.- ¿El Ministerio ha estimado para cuántos años habría reservas? Tenemos algunas versiones que dan cuenta de que habría reserva por doscientos años y hasta por mil años.

SEÑOR PUIG.- Se está explorando y hasta que la empresa no termine la etapa de exploración y presente sus informes finales, la DINAMYGE no tendría la evaluación porque no la hace la Dirección. Nosotros otorgamos los permisos y después controlamos los estudios y los yacimientos.

No obstante, he escuchado que ANCAP ha estimado sus reservas para cien años. Está lo que se llaman reservas probadas, posibles y probables. Uruguay es muy rico en piedras calizas; tiene muchas reservas. Pero esas son solo reservas. ANCAP habla de reservas en Paysandú, pero también existen enormes yacimientos en Treinta y Tres sin explotar. También hay un proyecto para utilizar la piedra caliza para bajar el ph a los suelos, complementando a los fertilizantes, lo cual tengo entendido potencia mucho la fertilización del suelo. Este proyecto también se está desarrollando en Treinta y Tres.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tenemos la posibilidad de fabricar yeso; creo que hay alguna fábrica que ya no trabaja. Quiero saber si existen investigaciones al respecto o compramos en el exterior la materia prima para fabricar el yeso.

SEÑOR PUIG.- En este momento no tenemos explotaciones de yeso, aunque sí las tuvimos en el pasado. Tendría que averiguar lo que me pregunta el señor Presidente porque en este momento no poseo la información, pero me comprometo a enviarla.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hice esta pregunta porque nos enteramos de que había una fábrica que manejaba el yeso para fabricar cemento pórtland, pero dejó de funcionar y no sabemos por qué. Como el yeso es un componente especial del pórtland, quizás en estos momentos se esté importando de Argentina.

SEÑOR PUIG.- El otro sector importante que estaba muy decaído está vinculado a las piedras semipreciosas que se encuentran en el departamento de Artigas. Se elaboró un proyecto, presentado por los mineros, a quienes se logró juntar por primera vez en años. Como se sabe, Artigas es un departamento muy especial, alejado y fronterizo.

Se hizo este proyecto y estamos trabajando conjuntamente en el desarrollo de mercados y en el mercadeo de la preparación de las piedras. Se desarrolló un mercado muy fuerte para las ágatas en China. Hasta 2001, Uruguay exportaba anualmente unos 500.000 kilos de ágatas, pero el año pasado se exportaron 6:000.000 kilos, y este año, hasta el 30 de junio, llevamos exportados casi 4:600.000 kilos, por lo que estimamos que para fin de año se superen los 9:000.000 kilos.

El primer problema con que nos encontramos es que se exporta todo en bruto. En este momento, gracias a un proyecto conjunto con la Unión Europea se está construyendo una escuela de artesanos en Artigas, para lo que se está reciclando el viejo mercado de carnes. Esta escuela consta de tres talleres: uno de lana, otro de cuero y otro de piedra. El proyecto prevé preparar a la gente, y que la escuela funcione como incubadoras de empresas para que los artesanos tengan por un año una empresa asistida desde el punto de vista del desarrollo del mercado y se inserten en el mercado laboral. Hay grandes competencias, por ejemplo, China e India, que tienen mano de obra mucho más barata que nosotros. En definitiva, se está apuntando a desarrollar tecnología para abaratar el costo del trabajo de la piedra.

Por otro lado, también fuimos invitados por el Gobierno brasileño para participar en un proyecto para desarrollar gemas y joyas en todo el sur de Brasil, lo que incluye un centro tecnológico de desarrollo de equipos para lograr productos más trabajados y más baratos que sean competitivos a nivel internacional.

En cuanto al tema de las amatistas, se está buscando desarrollar un mercado alternativo. Actualmente, el 95% de la amatista va al Brasil, desde donde se comercializa al exterior. Ese pasaje por Brasil nos cuesta caro; el precio en ese país es prácticamente el doble de lo que es el precio de la amatista en Uruguay, por lo cual se está intentando traer a los compradores directamente a nuestro país. Lamentablemente, las condiciones no son las mejores para ello; por ejemplo, recién ahora Artigas cuenta con un hotel. Los volúmenes que se manejan en el momento actual tampoco son atrayentes; pero igualmente hemos logrado la presencia de algún comprador chino. Los mineros del departamento de Artigas desarrollaron un local en Brasil para venta propia y así saltear ese paso. Obviamente, ahí surge la problemática del contrabando: las piedras que se van al Brasil sin pasar por Aduana. Por tanto, el desarrollo de mercados alternativos obliga a que tengan que salir por el Puerto de Montevideo y no exista ese trasiego de material.

Tradicionalmente, Uruguay exportaba unos 150.000 quilos de amatistas, y este año estamos pensando en llegar a los 400.000. Otro elemento a destacar es que el 97% de las amatistas son ornamentales, es decir, no

sirven para ser trabajadas para joyas por ser picos muy chicos o no tener el color suficientemente intenso como para desarrollar artesanías o joyas. Antes, ese 97% se mandaba prácticamente en bruto; hoy ingresa a talleres donde se las trabaja, se hace una presentación, se le hace una base extra para que puedan permanecer paradas, se le busca la forma, en algunos casos se les pule los bordes. Actualmente, se han desarrollado alrededor de 225 puestos de trabajo en esos talleres en el departamento de Artigas. La mayoría son artesanos que hacían tatuajes o artesanías en las playas. Fue la primera pregunta que hice ¿de dónde sacamos la mano de obra calificada? Incluso, en muchos casos se extraen las amatistas con el basalto, cuando son muy chicas, y se les entregan a los artesanos, quienes realizan estatuas, incluyendo la geoda. La verdad es que se están haciendo cosas muy lindas; ha causado una muy buena impresión. Si uno va a las exposiciones que se realizan por el mundo puede observar el nombre "Amatistas de Artigas" o "Amatistas del Uruguay", un nombre conocido, cuando en realidad no lo son; son amatistas brasileras, y los mineros las reconocen en seguida. Por eso estamos registrando la marca "Amatistas de Artigas", con su logo correspondiente, para que se pueda frenar el mal uso del nombre y levantar el nivel de los precios y de la garantía que se puede dar al cliente de que la piedra es extraída en el departamento de Artigas, ya que la amatista de allí es de las mejores del mundo.

Otro tema importante a tratar es el que refiere a los granitos. Los granitos tuvieron su momento de esplendor entre los años 96 a 99 con el mercado japonés, el cual dejó de comprar granito en bruto, ya que lo compra ya trabajado a China, por lo que hubo que desarrollar nuevos mercados en este último país. El dólar tampoco favorecía el mercado, pues hay granitos en el mundo más baratos que los nuestros -son de peor calidad pero más económicos- como, por ejemplo, en Brasil y en Sudáfrica. La actual situación del dólar ha generado expectativas y desarrollo de mercado; hay mucho interés, se han abierto dos o tres canteras nuevas y se están reabriendo dos talleres muy importantes de corte de granito, uno en los accesos a Ruta 5 y otro en la zona franca de Nueva Palmira. Creemos que es muy probable que la extracción de granito y su comercialización mejore a corto plazo, aunque no se han mostrado signos importantes al respecto; sí se ha percibido un decaimiento y luego un leve crecimiento, pero no todo lo que hubiésemos deseado.

Quisiera referirme a lo que tiene que ver con la cerámica, donde somos muy dependientes de Metzen y Sena -también está la empresa COMACO Refractarios, pero no es tan grande-, que como los señores Diputados sabrán está en negociaciones para continuar su producción. Entonces, el futuro de la extracción de cerámicas va a depender de lo que suceda con esta empresa.

También están los rubros de construcción, como puede ser arena, balasto y pedregullo, que van de la mano de la construcción y han decaído mucho . Acá es todo nacional. En una época se exportaba arena de Argentina, sobre todo del Río Uruguay, pero ahora no. Hace unos cuatro o cinco años, el 85% de la recaudación de la DINAMYGE venía de este rubro de la construcción; actualmente, el porcentaje es de un 30% , o sea que cada vez tiene menos incidencia.

Por último, quedan proyectos a desarrollarse. Tenemos diamantes con muy buenas perspectivas; se han encontrado unos treinta y dos diamantes en el departamento de Rivera. Increíblemente, esta no parece una buena noticia: es mejor cuando se encuentran los minerales asociados al diamante. El diamante, al ser muy duro, puede trasladarse muchos quilómetros sin que se degrade; entonces, puede ser que la fuente esté a quinientos quilómetros al norte y no tenga nada que ver con nosotros. Lo que sí da buena perspectiva son los minerales que normalmente están asociados a la presencia de yacimientos de diamantes, que son granates. Eso sí se ha encontrado y es un buen indicio, porque al ser muchísimo más blandos tienen posibilidades de viajar muchos kilómetros. Por lo tanto, creemos que a corto plazo va a aparecer un yacimiento de diamantes. Obviamente, hay que encontrarlo, lo que no es fácil pues hay que poner dinero, tiempo y trabajo. Además, Uruguay no se caracteriza por contar con mucha información geológica, que es otro de los grandes problemas que tenemos.

Además, hay buenas perspectivas para el níquel y el cobre, y también para que se desarrolle algún otro proyecto relacionado con la extracción de oro en el sur del país, en los departamentos de Treinta y Tres, Lavalleja, San José y Flores.

Hay dos empresas interesadas en llevar adelante distintos proyectos. Una de ellas trabaja con cuarzo para la realización de silicio metálico; seguramente habrán oído hablar de la empresa RIMA que todavía está en negociaciones con UTE. La empresa ya tiene los permisos mineros para realizar las exploraciones y ya dieron con los yacimientos y con las reservas que querían. El material que encontraron es de excelente

calidad -no tiene ningún problema para ser procesado-, pero lo que sigue está fuera de nuestro alcance. Al día de hoy, está a estudio la propuesta de la empresa que compite con RIMA, que también ha mostrado interés en esto. Casualmente, el representante de esa empresa en Argentina vendrá hoy a hablar conmigo sobre este tema. Por ello, diría que a mediano plazo el cuarzo tendrá muy buenas perspectivas en el Uruguay.

También tenemos la famosa iniciativa de arenas negras que, a esta altura, es un proyecto de cuarenta años. La Cátedra de Geología de la Facultad de Agronomía cree que debido al aumento del precio del titanio en el mundo el yacimiento ahora podría ser rentable. La DINAMYGE y la Facultad de Agronomía hicieron estudios para determinar el tamaño del yacimiento, pero lo que he palpado a nivel de empresas internacionales y otras vinculadas con el tema es que todavía no es un yacimiento rentable. De cualquier manera, hay que cumplir con el decreto del Poder Ejecutivo. Esto está en la Comisión de Desarrollo y las acciones de la empresa que tiene la prioridad para tramitar el título minero ante la DINAMYGE irán a subasta pública; después la empresa debe cumplir con todos los requisitos que el Código de Minería exige para la explotación de yacimientos.

La DINAMYGE, como oficina, ha tratado de agilizar los trámites, que eran muy lentos y engorrosos; los permisos que antes demoraban dos años ahora se tramitan en cuatro meses, lo que es bueno a nivel internacional. No hemos tenido tanto éxito en cuanto a la celeridad con que se maneja la DINAMA. Lo que se exige al minero para iniciar el trámite es que ya lo haya comenzado en la DINAMA; nosotros terminamos el proceso, el Poder Ejecutivo otorga el título pero no lo entrega hasta que no presente el informe de impacto ambiental aprobado por la DINAMA. Por ejemplo, el permiso de minería de las minas de oro está aprobado pero estamos esperando la resolución de la DINAMA.

SEÑOR BOSCH.- En primer lugar, agradezco su presencia en la Comisión.

Cuando al frente de esta Dirección estaba el señor Soares de Lima hicimos algunas gestiones relacionadas con la zona de Chamangá, ubicada entre Flores y Durazno, donde hay algunos yacimientos que no pueden ser debidamente explotados por cuestiones de carácter histórico. Eso es tema de consulta permanente en nuestro departamento y quisiéramos tener alguna información al respecto.

SEÑOR PUIG.- En Chamangá existe un granito que en el mundo es conocido como gris Chamangá o blue Chamangá, que es bastante famoso porque es de un gris azulado muy especial. Para que tengan una idea de lo requerido que es este tipo de granito les puedo decir que ahí funciona una única cantera y que el señor que la arrienda se comprometió a pagar US$ 20.000 mensuales; en realidad, ha tenido algún atraso y está pagando US$ 15.000 al mes al dueño del permiso minero.

Este granito era muy requerido en Japón, pero ahora están comprando en China y, como todavía ese mercado no se ha acostumbrado, el comercio ha caído un poco.

Según las estimaciones, hay mucha cantidad de granito Chamangá, con posibilidades de ser explotado. El granito gris común cuesta entre US$ 200 y US$ 250 el metro cúbico; el granito Chamangá cuesta entre US$ 800 y US$ 1.000 el metro cúbico, solo porque el color es más requerido. La explicación es que en Japón se utiliza mucho para la fabricación de lápidas y, desde el punto de vista religioso, el color es muy adecuado.

El problema es que en toda esa zona se han descubierto muchas pinturas rupestres que están siendo estudiadas por la Comisión del Patrimonio Histórico, Artístico y Cultural de la Nación y se ha solicitado que no haya explotación minera. La posición actual de la DINAMYGE ha sido tratar de que estas actividades se complementen. Queremos que se preserven las pinturas rupestres, pero también hay que considerar que, al privar al Estado de la explotación de este recurso, estamos perdiendo la posibilidad de hacer trabajar yacimientos cuya explotación está estimada en US$ 450:000.000. Eso es lo que revelan los estudios que se han hecho. De acuerdo con lo que hemos calculado, ello representaría trabajo para unas doscientas personas durante treinta años.

La Comisión del Patrimonio ni siquiera quiere oír hablar de esto, pero nosotros somos de la idea de que tendríamos que buscar la posibilidad de que ambas actividades fueran compatibles. Al respecto, planteaba la posibilidad de que las canteras fueran licitadas y que en el pliego de condiciones se estableciera un canon anual para que la Comisión del Patrimonio pudiera realizar estudios de esas pinturas rupestres, porque con los escasos recursos de que dispone no sé cuándo podrá terminar ese proyecto, que va muy lento por la falta

de financiación. Esta es una forma de buscar coincidencias, pero no hemos tenido ningún tipo de éxito al respecto; están totalmente cerrados a esta posibilidad.

Por otro lado, tenemos un problema legal, porque lo que tenemos es un pedido de que no se haga explotación minera pero legalmente no se ha declarado zona de patrimonio histórico, zona protegida ni nada por el estilo. Lo que ocurre es que la DINAMA está de acuerdo con la Comisión del Patrimonio y no otorgaría permisos de explotación para esa zona; eso nos está frenando. Desde el punto de vista legal, la DINAMYGE tiene que seguir adelante con los permisos mineros.

SEÑOR BOSCH.- El que está arrendando, ¿es un ciudadano japonés ?

SEÑOR PUIG.- La Comisión Nacional de Patrimonio y la DINAMA hicieron un área núcleo y una de protección. Hay un ciudadano que, por el nombre, es japonés, y tiene una cantera que está fuera del área de protección.

SEÑOR PRESIDENTE.- En Lavalleja hay una explotación minera y creo que se terminó de resolver un problema que hacía muchísimo tiempo que los obreros esperaban laudar. Me gustaría que me informara sobre esto.

Cuando uno piensa en la explotación y en la industria mineras, la pregunta que se hace es cuáles son los beneficios que recibe el inversor que viene y cuáles obtiene el país como contrapartida.

Por último, quisiera conocer su opinión acerca de este proyecto de ley que vino del Senado, que está radicado en la Comisión de Hacienda de la Cámara y que se titula: "Prestaciones pecuniarias recaudadas por la Dirección Nacional de Minería y Geología. (Se otorgan facilidades de pago a los sujetos pasivos de dichas obligaciones)".

SEÑOR PUIG.- ¿Es uno en el que se prevén dos formas de pago y que viene del Poder Ejecutivo?

SEÑOR PRESIDENTE.- Exactamente.

SEÑOR PUIG.- Esto nace de una inquietud de la Dirección Nacional de Minería y Geología y se lo voy a ilustrar con ejemplos.

Hay una cantera de granito negro -no sé si está ubicada en Soriano o Colonia; está en el límite, cerca de Ismael Cortinas- que era explotada por una empresa que por algún motivo cerró y no pagó el último canon. Eso fue en 1990 o 1991. Creo que el último canon era de US$ 300, al dólar de su momento. Hoy, con multas y recargos, son US$ 60.000. De eso, aproximadamente la mitad corresponde al superficiario, o sea al dueño del campo, con quien ellos ya hicieron un arreglo; pero quedan otros US$ 30.000 a pagar en DINAMYGE. Nuestra Dirección no tiene ninguna posibilidad de hacer quitas ni ningún plan de financiación, y está bien que así sea. Se trata de un dinero que en su mayoría corresponde a multas y recargos, pero nosotros no podemos dar ninguna facilidad de pago a la persona que viene.

Entonces, nosotros previmos dos posibilidades. El que puede pagar contado, que abone los cánones, las multas y los recargos. DINAMYGE se tiene que regir por el Código Tributario, en el que, como se sabe, los intereses son bastante altos; creo que en este momento están en el 2,2% mensual y la multa es de un 20%. Entonces, la idea era plantear a los empresarios que quieran reactivar, que paguen todos los cánones y reducirles a un 50% las multas e intereses -que siguen siendo mucho más caros que si se hubieran pagado en su momento-, para no desalentar al buen pagador.

Estos señores hicieron dos ofertas concretas. Una de ellas era la de abonar US$ 20.000 al contado, y la otra, entregar veinte cuotas de US$ 1.500, lo cual parecería razonable. Sin embargo, no está dentro de las potestades de la DINAMYGE aceptar ninguna de estas propuestas. Reitero que me parece bien que no pueda, pero fue precisamente por eso que quisimos buscar una solución para los yacimientos que se quieran reactivar.

La otra opción es que estos permisos caigan y los empresarios gestionen uno nuevo. En ese caso, nadie cobrará nada de lo adeudado. No solo quedará pendiente la deuda en dinero sino en cuanto a las reparaciones que se puedan hacer en las canteras, como por ejemplo, con relación a los bloques que quedan desparramados, etcétera. En el caso concreto de la empresa que cerró, podríamos iniciarle un juicio ejecutivo, pero no vemos posibilidades reales.

De esta otra manera, nosotros vemos que cabría la posibilidad de que alguien compre la empresa y mantenga la responsabilidad de todo el tratamiento de la cantera.

La otra opción de pago que proponemos es para cuando no se tiene el dinero al contado. Para ese caso se prevén diez cuotas en pesos, sin intereses. Hoy, si por algún motivo se da un plan de pagos, es con intereses sobre saldos del Código Tributario que, repito, son altos. Nos ha pasado de recibir gente que nos dice: "Mi padre tenía una cantera, pero cerró y debe $ 100.000. Me gustaría pagarle para que mi padre no quede con la deuda, pero me puedo comprometer a entregar $ 6.000, $ 7.000, $ 8.000 o $ 10.000 por mes". Cuando le planteamos que tiene $ 2.200 solo de intereses, nos dicen si teniendo en cuenta que se trata de una cantera cerrada, se podría otorgar algún tipo de facilidad, cosa que no podemos hacer. Entonces, nos pareció que esta era una herramienta para zanjar todos esos problemas que hoy se le presentan a nuestra Dirección.

Además, en el proyecto se prevé que esto corresponda a deudas generadas hasta los cánones del 2002, que se pagan en el 2003; no es para casos futuros. O sea que no se puede pensar en acogerse a la ley y pagar de aquí en más diez cuotas sin intereses. Eso pretendimos acotarlo de esa manera.

En cuanto a los beneficios del inversor y del país quiero decir lo siguiente. No se diferencia entre inversor extranjero y nacional; es exactamente lo mismo. Lo que se genera para el inversor son obligaciones mineras. El minero declara cuánto material extrajo y se fija un ficto sobre él. El Código Minero prevé que si son materiales de construcción, paga un 5% al Estado y otro 5% al superficiario, dueño del campo. Si se trata de materiales clase III -el resto de los materiales- paga un 5% al superficiario y un 3% al Estado. Son pagos semestrales. Para poner un ejemplo, la mina de oro en Rivera tiene un presupuesto de aproximadamente US$ 1:000.000 por mes. Ese extranjero paga US$ 120.000 a UTE por mes, porque la planta se mueve a energía eléctrica, y también abona salarios e impuestos. O sea que el beneficio no solo es el canon minero sino todo lo que trae aparejado cualquier tipo de inversión.

Por otra parte, los empresarios no tienen ningún beneficio extra. El único beneficio es el negocio que ellos hacen con la extracción y la venta de ese mineral.

SEÑOR OBISPO.- ¿Cuáles son los controles que se realizan -si se hacen- sobre las declaraciones de los mineros respecto al material que extraen?

SEÑOR PUIG.- La evasión es alta, sobre todo en los materiales de construcción, porque es difícil de controlar.

El sistema prevé que para que el minero pueda transportar el material debe llenar una guía -que adquiere y debe presentar en la DINAMYGE- en la que declara la cantidad de material que extrajo. Además, semestralmente debe hacer una declaración jurada de la producción que extrajo. Como se podrán imaginar, es un sistema que fácilmente se puede violar.

En un momento, existía un plan fiscal que consistía en que inspectores de la DINAMYGE se apostaban con camionetas en las carreteras para controlar a los camiones que salían de las canteras. No resultó ser un plan muy efectivo -creo que en el último año que actuó llevó a cabo 2.479 detenciones y aplicó una sola multa- por una razón muy simple: cuando los camioneros veían las camionetas, se comunicaban por celular. Los camiones viajaban con las guías, pero sin anotar el día y la hora o sin hora si hacían más de un viaje. Por ejemplo, un camionero que hacía quince viajes desde una arenera se manejaba con una guía, y si llegaba a ver la camioneta de la DINAMYGE, miraba el reloj y en la declaración ponía que había salido de la cantera quince minutos antes, y con eso alcanzaba para la evasión. Por esa razón, requerimos cooperación de Policía Caminera, de la Dirección General Impositiva y del Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

También ocurre, por ejemplo, que nos llaman desde Rocha denunciando que en tal lado están sacando arena en forma ilegal, pero mientras vamos al lugar, obviamente ya no están retirando más material. Por esa razón,

estamos desarrollando una política con la Policía local. La extracción de arena en forma ilegal es robo, es hurto al Estado, por lo cual la denuncia debería realizarse ante la Policía, mientras la DINAMYGE controla si en ese padrón o área existe permiso.

Por otro lado, se ha realizado un control estadístico -no con el fin de multar- que consiste en que la inspección se aposta un día en una carretera y controla, por ejemplo, cuántos camiones de determinada empresa pasan y, además, se toma la numeración. También se hacen controles esporádicos y por la numeración de las guías se calcula cuántas guías declara el camionero el día que la DINAMYGE no está en la ruta y cuánto declara cuando está controlando. Más que multar, lo que se hace es buscar al gran evasor y sancionarlo. Por ejemplo, el primer año que asumí la Dirección ocurrió que en Artigas las declaraciones fueron por 900.000 kilos y la exportación de 1:300.000 kilos; faltaban unos cuantos kilos. Se cruzó información con Aduana, con el Banco de la República y con el Banco Central para hacer la comparación y se dio con una cantera responsable del 70% de esa evasión, la que fue clausurada, se le hizo caducar el título minero y el expediente fue elevado a la Justicia.

SEÑOR PRESIDENTE.- La información brindada fue muy amplia y será utilizada para seguir trabajando.

La Comisión de Industria, Energía y Minería agradece la presencia del señor Director Nacional de Minería y Geología, ingeniero Felipe Puig.

(Se retira de Sala el Director Nacional de Minería y Geología)

(Ingresan a Sala la Directora General de Comercio, la Directora del Área Defensa del Consumidor y la Coordinadora del Proyecto de la Defensa de la Competencia y el Consumidor)

La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el agrado de recibir a la economista Fanny Trylesinski y a sus asesoras, la escribana Susan Weissel y la economista Beatriz Guinovart.

El motivo de esta convocatoria es contar con su opinión respecto a la aplicación y seguimiento de la Ley N° 17.250, de 11 de agosto de 2000, a los acuerdos realizados con algunas Intendencias Municipales y al proyecto de ley "Contratos de adhesión. (Determinación de los caracteres tipográficos a ser utilizados para su escrituración)".

SEÑORA TRYLESINSKI.- Agradezco la invitación que nos cursara la Comisión para conversar sobre estos temas, porque salvo que podamos hacerlo con algún periodista que publique noticias sobre el área o que haya alguna bomba que explote por ahí, no tenemos mucha chance de contar qué hacemos y cuáles son los temas que nos preocupan. Para nosotras es buena cosa compartir este espacio. Si me permite, señor Presidente, quisiera cambiar un poco el orden de los asuntos, y empezar por el tercero, que es el más sencillo.

A la Dirección General llegó un proyecto emanado de esta Comisión para que informáramos. Lo hicimos en forma positiva y seguimos los canales institucionales normales: lo enviamos al Ministerio de Economía y Finanzas para que ellos se pusieran en contacto con ustedes o les hicieran saber nuestra opinión. Me comprometo a averiguar qué pasó, pero desde ya les decimos que tanto el Área de Defensa del Consumidor como la Dirección General tienen una opinión favorable.

La economista Guinovart se va a extender respecto a los acuerdos con algunas Intendencias, pero quisiera enmarcar el tema dentro de algo más general. Desde que estoy en la Dirección General -y esto es compartido por los Directores del Área-, ha sido preocupación nuestra que la temática relativa a la Ley N° 17.250 permeara más en la sociedad. Eso significa no solamente tener una oficina en Montevideo donde aquellos que estuvieran enterados de la existencia de la ley de relaciones de consumo pudieran hacer algún planteo, sino mucho más que eso. Es cierto que a partir de la solución administrativa -así se le llamó- frente al endeudamiento en dólares nuestra oficina pasó a ser mucho más conocida puesto que se sabía que estaba para eso, pero también atiende otros asuntos.

Trabajamos con el Banco Interamericano de Desarrollo la forma de que la sociedad conociera la ley de relaciones de consumo, sobre todo en el resto de la República. Cuando asumimos, ya había conversaciones

avanzadas respecto a una cooperación técnica en todas estas áreas, así como en relación con el área de defensa de la competencia, de lo cual el señor Diputado Obispo está más o menos enterado porque en alguna oportunidad lo conversamos con él. La idea general es tratar de llevar esto al interior y ver cómo hacemos para empezar a abrir oficinas allí. En ese sentido, nos comprometimos con el Banco a abrir oficinas en cinco Intendencias, que en aquel momento dijimos cuáles podían ser. Esto no quiere decir que estemos limitándonos a abrir solamente esas oficinas para cumplir con el Banco, sino que nuestra idea es extenderlo al resto de las Intendencias, para lo cual es imperioso contar con el apoyo de los Intendentes porque solos no podemos hacerlo. Necesitamos apoyo de personal, logístico, de local y ganas.

La economista Guinovart va a relatar lo sucedido con la Intendencia Municipal de Montevideo, ya que aquí ya existe una oficina y las actividades que tratamos de emprender han sido distintas.

SEÑORA GUINOVART.- El Programa de Apoyo a la Defensa de la Competencia y el Consumidor fue firmado el 24 de noviembre de 2003. A grandes rasgos, y para ser breve, se trata de un proyecto que implica, sobre todo, sensibilizar a la sociedad civil y capacitar a funcionarios vinculados a las Intendencias y a la Dirección General de Comercio en las áreas de su competencia. Como decía la economista TRYLESINSKI, el propósito es sensibilizar y apoyar a los consumidores en todo el territorio nacional, y no solamente a través del Área de Defensa del Consumidor ubicada en Montevideo.

En ese sentido, se firmaron lo que llamamos Acuerdos de Mejora de Gestión con las siguientes Intendencias: el 26 de diciembre de 2003, con las de Colonia y Maldonado; el 10 de mayo de 2004, con la de Salto; el 2 de marzo de 2004, con la de Río Negro; el 31 de mayo de 2004, con la de Montevideo, y el 14 de julio de 2004, con la de San José. Estos acuerdos tenían el propósito de avanzar en lo que denominamos red de oficinas de orientación al consumidor, es decir, una red que tuviera como referente el Área de Defensa del Consumidor de Montevideo y que estuviera extendida en todo el territorio nacional.

Como Dirección General de Comercio, nuestro compromiso era apoyar a los funcionarios de las Intendencias en capacitación para atención al usuario o al cliente y en defensa del consumidor, lo que se cumplió. Por su lado, la Intendencia debía instalar una oficina que pudiera dar cabida a las distintas consultas de los consumidores. También nos comprometimos a realizar políticas preventivas, es decir, no apuntar a solucionar el conflicto sino a prevenirlo. En este sentido, se han proyectado seminarios y se han concretado algunos de ellos como, por ejemplo, jornadas de sensibilización dirigidas al conjunto de la sociedad civil, es decir, no solamente a los consumidores sino también a los comerciantes, proveedores, etcétera. Ocurre que muchas veces los conflictos se producen no por mala fe sino por desconocimiento de los lineamientos, reglamentos, instrumentos, etcétera, que regulan las relaciones de consumo.

A grandes rasgos, estos son los objetivos de las mencionadas oficinas. Al día de hoy funcionan activamente las de Salto, Colonia y Río Negro. La de Maldonado tuvo una actuación restringida durante el verano y en cuanto a la de San José, la firma del convenio es muy reciente, por lo cual se están instalando.

Con la Intendencia Municipal de Montevideo, justamente ayer empezamos con la capacitación. Dado que el Área de Defensa del Consumidor está ubicada en Montevideo, no era necesario descentralizar, por lo cual se estableció un acuerdo de trabajo que implica dos áreas. Una de ellas es la capacitación de los funcionarios de la Intendencia y de coordinación en lo que tiene que ver con la red de oficinas de orientación al consumidor, fundamentalmente en lo que refiere al control alimentario. Empezamos ayer y la escribana Weissel estuvo dirigiendo la reunión. La otra área refiere a llegar a los Centros Comunales Zonales en lo que respecta a la defensa del consumidor porque, a veces, la dificultad radica en llegar directamente a la sociedad civil, ya que siempre se hace a través de intermediarios. Entonces, la Intendencia se comprometió a organizar esos eventos y nosotros iríamos a los distintos Centros Comunales Zonales para tratar esta temática, sobre todo, con una voluntad de prevención, que la gente no se arriesgue a hacer ciertas cosas y que los comerciantes sepan que están regulados por determinado marco jurídico.

SEÑOR OBISPO.- Precisamente, el interés de la Comisión era conocer cómo se aplicaba esta ley en todo el país, y por eso nos parece muy importante el convenio con las Intendencias. Me gustaría saber si este es el comienzo de un plan y si hay tratativas con otras Intendencias. Nosotros estuvimos hablando con el Intendente Lamas y él se mostró muy interesado.

Por otra parte, comparto la impresión de que la ley no se conoce ni por los comerciantes ni por los consumidores. Por ese motivo, me parece muy importante su difusión y considero que las Juntas Departamentales son un buen ámbito para hacerlo.

Esta ley de tanta importancia fue muy trabajada y es muy equilibrada, lo que no es fácil en un tema tan complejo, y fue elaborada conjuntamente por el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo, una particularidad que siempre reivindicamos como un buen método. El mes próximo se cumple el aniversario de su aprobación, por lo que pregunto si no se podrían hacer jornadas de difusión. Es la primera vez que lo planteo en la Comisión, pero ya lo conversé con algunas personas en Paysandú, y realmente es un tema al que debemos dar difusión en la medida en que tengamos la estructura, inclusive, teniendo en cuenta las dificultades presupuestales, de personal, etcétera.

SEÑORA TRYLESINSKI.- Yo no quise lamentarme acerca de la escasez de recursos porque ustedes ya lo saben; si bien tenemos una cooperación técnica del BID, ustedes saben que es bastante complicado poder llegar a ejecutar estos programas. Los controles sobre las decisiones que tomamos con respecto a esos recursos pasan por muchos filtros y no todas las cosas las podemos hacer tan rápidamente como querríamos. Inclusive, empezamos a hacer estos convenios antes de tener los recursos del BID, lo que significa estar recargando al Área de Defensa del Consumidor con tareas que son extraordinarias en cuanto al movimiento diario de atención a la gente que viene, las audiencias, etcétera. Por ejemplo, la capacitación a la que se refería la economista Guinovart, obviamente debe estar a cargo de las personas más capacitadas del área. Cuando estamos recibiendo funcionarios de las Intendencias que luego atenderán a los consumidores, la capacitación debe ser buena y debe hacerla el Área.

En este sentido, nos comprometemos a seguir extendiendo esto.

SEÑOR MOLINELLI.- Sin duda, los convenios con las Intendencias a los efectos de difundir y aplicar la ley son sumamente importantes porque constituyen la forma de llegar a la sociedad civil, inclusive, la de Montevideo. Consideramos que es fundamental que las Intendencias aporten no solamente recursos humanos, como en este caso, sino oficinas y también materiales -porque la Dirección no cuenta con ellos-, y también con ganas, es decir, entusiasmo. En este caso, existe la mejor disposición y utilización de los recursos de la Dirección para hacer estos convenios, pero también requerimos la disposición de cada Intendencia para disponer de algunos de sus recursos para esta función. Si no hay voluntad y buena intención, no llegamos a esto. Creemos que, en este caso, es fundamental la actitud de las Intendencias de disponer de determinados recursos humanos y materiales -como oficinas- para poder llevar a cabo esto. De eso dependerá la posibilidad y la suerte de estos convenios y, sobre todo, su aplicación. Por eso pensamos que, en este tema, la otra parte también es muy importante.

SEÑORA TRYLESINSKI.- Nos comprometemos a seguir ofreciendo las Intendencias.

Con respecto al tema de la difusión a que hacía referencia el señor Diputado, confieso que no sabía que el mes próximo se cumplía el aniversario de la ley.

De todas maneras, debemos decir que tenemos un plan de difusión, y nos gustaría que la economista Guinovart les informara al respecto.

SEÑORA GUINOVART.- Tenemos dos tipos de difusión: una, la que vamos a hacer directamente a través del proyecto, con los problemas de ejecución que a veces tiene este tipo de iniciativa, y otra, la que vamos a realizar en forma conjunta con otras instituciones.

Voy a poner un ejemplo del segundo tipo de difusión. El 5 de agosto se van a llevar a cabo unas jornadas organizadas por la Universidad de la República -1as. Jornadas de Relaciones de Consumo-, auspiciadas por el Área de Defensa del Consumidor y cofinanciadas por el proyecto. Entonces, estamos aprovechando para hacer un nivel de difusión; somos conscientes de que este no llega a toda la sociedad civil, pero sí a algunos sectores, generalmente más académicos, estudiantiles, etcétera. También hemos hecho jornadas de difusión con otras organizaciones, pero cito esta porque está más cercana a la fecha del 11 ó 12 de agosto que mencionaban los señores Diputados.

La difusión que se va a hacer directamente a través de la Dirección General de Comercio, apoyada mediante el proyecto, tiene las siguientes líneas de acción. Una de ellas, a través de los medios masivos de difusión: radio, notas, etcétera. También estamos pensando en algún diálogo entre dos personas, que sea accesible de entender para todo público. Asimismo, consideramos la posibilidad de realizar notas a través de la televisión atacando determinados temas específicos; es decir, no a algo que esté hablando de todos los temas de la ley porque eso no llega, sino a algún tema específico que sea de preocupación de la gente. La idea es prevenir para que la gente no llegue a ciertos conflictos que después son más difíciles de solucionar.

También hemos pensado en publicar notas en la prensa de los domingos -que tiene amplia difusión- para mencionar aspectos específicos de la ley, pero hacerlo en forma secuencial. Hoy será el tema de las fechas de vencimiento, mañana el del endeudamiento -saber qué pasa con las cuotas, con las tasas de interés, qué sucede si me atraso-, es decir, temas específicos que queden en la mente del consumidor.

Esto lo planteamos como cuestiones que llegan a la población, tanto en Montevideo como en el interior, a través de la radio, la prensa y la televisión.

Asimismo, estamos pensando en algo más ambicioso, no en términos de recursos humanos y de lo que implica como procedimiento. Nosotros, como proyecto, debemos seguir los procedimientos regidos por el TOCAF y por el Banco Interamericano de Desarrollo, que es el que nos financia. Me refiero a contar con una oficina móvil donde gente del Área de Defensa del Consumidor pueda estar llegando a los distintos lugares, tanto de Montevideo como del interior. Pensamos en algo que sea llamativo, para que la gente vaya y presente su problema de relaciones de consumo.

Por otro lado, tenemos el tema de los folletos. En el caso de las Intendencias del interior, se hicieron folletos y afiches y fueron distribuidos; lamento no haber traído alguno para mostrar.

Comparto lo que manifestaba recién el señor Diputado Molinelli en el sentido de que si las Intendencias no nos apoyan, es muy difícil llevar adelante esta iniciativa. Nosotros estamos yendo a las Intendencias, pero si ellas no distribuyen los folletos, es complejo, porque esas oficinas requieren un seguimiento cotidiano.

Los otros temas de difusión que están mencionados, son mecanismos que van desde el proyecto, desde la Dirección hacia la ciudadanía, pero en este momento la ciudadanía no tiene mucha capacidad de preguntar. Puede llamar al 0800 del Área de Defensa del Consumidor, pero en ese momento, presencialmente, no puede decir: "Ah, pero esto ¿de qué es?". Por eso, nuestra intención era acercarnos a los Centros Comunales Zonales y a las Intendencias con las cuales tenemos convenios para hacer talleres con los proveedores, con las fuerzas vivas de la sociedad, donde se puede dar ese intercambio y donde directamente la gente pregunta acerca de su problema. Esto ya se hizo en oportunidades en Río Negro y en San José. También comenzamos a hacerlo con las cámaras empresariales. En primera instancia lo hicimos con la Cámara de Industrias. ¿Por qué empezamos con ellos? Simplemente por una cuestión de organización de las jornadas.

SEÑORA WEISSEL.- Voy a continuar con el tema de la información al consumidor.

En ese sentido, hemos estado trabajando en el marco de este proyecto del BID. Asimismo, nos hemos conectado con la Cámara de Comercio y hemos mantenido charlas con los proveedores en materia de shopping, asociaciones comerciales y demás, como para que tengan claro cuáles son sus deberes con respecto a la ley de relaciones de consumo y, por ende, se respeten los correlativos derechos de los consumidores.

Además, hemos estado contactándonos con radios y medios de prensa del interior de la República y, a su vez, con personas que buscaban formar asociaciones de consumidores a fin de informarlos acerca de sus derechos, de cuál es el aspecto que se puede contemplar administrativamente y cuál es el aspecto judicial, como para que pueda existir claridad en cuanto a la competencia específica del Área de Defensa del Consumidor.

En cuanto al tema del control, se han realizado procedimientos, que se han incrementado, y se continúa otorgando audiencias administrativas, con un alto grado de audiencias favorables. En ese sentido, nos está preocupando la no comparecencia de proveedores en muchos casos. Por lo tanto, hemos estado trabajando con la Cámara de Comercio para que los proveedores puedan ver que en la medida en que contemplen los derechos de los consumidores, en su servicio o en su producto se está dando un plus a ese consumidor, o sea, que es un tema de lealtad comercial.

Asimismo, cuando se dan casos en los que no se tiene una factura como documento acreditante de la relación de consumo, realizamos una gestión o una conciliación oficiosa y muchas veces tenemos resultados muy favorables. Inclusive, en materia financiera, cuando ha habido problemas de intereses, de contratos y demás, se ha realizado un trabajo muy exhaustivo, solucionando los problemas de los consumidores.

También estamos trabajando internamente en una readecuación, en un mejor funcionamiento de las líneas telefónicas de forma que en el interior de la República exista realmente un acceso aceptable.

Asimismo, la semana próxima o la otra se habilitará una página web donde figurarán los servicios que se prestan en el Área y se brindará información sobre casos más concretos, es decir, en qué casos corresponde presentar una denuncia, en qué casos procede realizar una audiencia, en qué casos se puede aspirar a una conciliación o a una gestión oficiosa por parte del Área. Se trata de que ambas partes cumplan con la ley: por un lado, brindar la información que está dentro de los derechos básicos del consumidor y, por otro, el control de las normas, tanto de publicidad como de prácticas abusivas.

SEÑOR OBISPO.- Me consta que las conciliaciones, fundamentalmente vinculadas con las tarjetas de crédito, han resultado positivas. El problema es que mucha gente no conoce la función del Área.

Gente de Paysandú interesada en vincularse a alguna asociación, me ha manifestado que en ese departamento y en otros lugares recién a los tres o cuatro meses se llega a la instancia de la audiencia, factor que complica los casos porque no saben a dónde tienen que ir, ya que no poseen la información suficiente.

Por otra parte, el artículo 18 del Decreto N° 244/000 expresa que se exhorta al Banco Central del Uruguay a regular las especificaciones de la oferta de servicios financieros, según lo dispone el artículo 21 de la Ley N° 17.250. Antes de la crisis financiera recibimos a autoridades del Banco Central, quienes nos dijeron que todavía no había nada. Ese es un tema pendiente y quisiera que nos informaran si existe algún avance en ese sentido.

SEÑORA WEISSEL.- La reglamentación exhortada por el Decreto N° 244/000 aún no ha sido concretada.

En cuanto a las audiencias en Salto, debo informar que tuvimos retrasos en el pago de los viáticos, como así también falta de personal. De todas maneras, el pago de los viáticos se solucionó y ya se está concurriendo a las audiencias, de forma que se pueda dar atención con un tiempo prudente como para solucionar los conflictos porque, de lo contrario, se perdería su eficacia.

SEÑOR OBISPO.- Sería bueno que nos pudieran informar sobre el número de audiencias solicitadas y concedidas, porque a esto hay que darle difusión.

Consulté a nuestros visitantes sobre este material que poseo -supongo que se habrá hecho en la época de las vacas gordas-, que es muy bueno.

También nos han consultado mucho acerca de los seguros por incumplimiento. Sé que se trata de casos específicos y habría que analizar la letra chica y demás, pero todas las consultas giran en torno a dónde se hace el reclamo y demás. Es decir, existe desorientación al respecto.

SEÑORA WEISSEL.- En la página web se detallarán las competencias del Área, que también hemos venido aclarando en los medios de comunicación. No hay que olvidar que el Área tiene una competencia subsidiaria de los restantes organismos. Muchas veces la gente no tiene claro este tema.

Los seguros son competencia del Banco Central. Ese tipo de denuncia se remite, conforme a la norma, en un plazo de setenta y dos horas; es decir que como máximo a las cuarenta y ocho horas, la denuncia salió del organismo. Generalmente, la resolución de estos casos ha sido favorable a los consumidores. La información del Banco Central vuelve al Área informándose qué pasó con esos casos concretos y se notifica a los consumidores sobre la situación.

Comparto que es importante que los consumidores tengan plena noción cuando existen competencias compartidas con otros organismos y cuáles son los procedimientos en esos casos.

SEÑOR OBISPO.- Quiero saber si existen más asociaciones de defensa de los consumidores o se mantienen las que estaban.

SEÑORA WEISSEL.- A la fecha, se mantienen las mismas asociaciones registradas. No obstante, se están formando algunas y estamos trabajando para que gente o asociaciones del interior vayan formando nuevos agentes, a fin de cubrir las necesidades existentes. Cuando fuimos a Río Negro, mantuvimos contacto con algunas asociaciones ya formadas, y de eso se trata: de mantener un contacto directo con nosotros para evacuar dudas y demás, porque indudablemente estos vínculos son muy importantes para la protección de los derechos de los consumidores.

También en el marco del proyecto BID se han planificado jornadas o seminarios para profundizar en los alcances previstos en la ley como, por ejemplo, las competencias, a efectos de que esta gente pueda informar a los consumidores sobre los límites de competencia, es decir, a qué organismos corresponde tal caso, de manera que se pueda orientar al consumidor.

SEÑORA TRYLESINSKI.- En última instancia, la formalización ante el Área y su reconocimiento, tal como prevé la ley, depende de la voluntad de las propias asociaciones. En este momento, estamos como ofertando servicios, apoyo o lo que se quiera, pero el hecho de que se concrete -hablo como economista pura y dura- depende de la demanda.

En este momento estamos ofreciendo jornadas de intercambio y lo hicimos primero con la Cámara de Industrias porque fue la primera que nos planteó que aceptaba realizar la jornada tal día, con tantas personas, y dispuso el salón. No podemos poner el revólver en el pecho a nadie para que acepte el intercambio.

Con las asociaciones pasa lo mismo: uno puede generar una serie de acciones para estimular su formación, pero los últimos pasos formales para que queden reconocidas como tal, depende de sus voluntades.

Nos gustaría desarrollar este contacto porque son los interlocutores que están más vinculados con la gente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la información aportada por la Directora General de Comercio, por la Directora del Área de Defensa del Consumidor y por la Coordinadora de los Proyectos de la Defensa de la competencia y el consumidor.

SEÑORA TRYLESINSKI.- Queremos agradecer a la Comisión por invitarnos y, por supuesto, quedamos a la orden para contestar cualquier inquietud.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.